

УДК 339.56:339.17

*Квач Я. П., к.е.н., доцент, директор ОІФ УДУФМТ
Борисов О. Г., к.е.н., доцент, зав. каф. прикладної економіки УДУФМТ
Лопатко К. М., студентка третього курсу ОІФ УДУФМТ*

ВИДИ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Досліджено основні аспекти посередницьких операцій у зовнішньоекономічній діяльності, виділені найбільш розповсюджені у світовій практиці види посередників, що надають послуги у сфері зовнішньоекономічної діяльності, окреслені роль та функції посередників залежно від їхньої класифікації.

Ключові слова: посередники, торгово-посередницькі операції, агенти, брокери, комісіонери, агентська угода, договір комісії, зовнішньоекономічна діяльність, глобалізація економіки.

Літ. 10. Рис. 1. Табл. 1.

*Квач Я. П., к.э.н., доцент, директор ОИФ УГУФМТ
Борисов О. Г., к.э.н., доцент, зав. кафедрой прикладной экономики УГУФМТ
Лопатко К. Н., студентка III курса ОИФ УГУФМТ*

Виды посредников во внешнеэкономической деятельности: теоретические аспекты

Исследованы основные аспекты посреднических операций во внешнеэкономической деятельности, выделены наиболее распространенные в мировой практике виды посредников, оказывающих услуги в сфере внешнеэкономической деятельности, указаны роль и функции посредников в зависимости от их классификации.

Ключевые слова: посредники, торгово-посреднические операции, агенты, брокеры, комиссионеры, агентское соглашение, договор поручения, договор комиссии, внешнеэкономическая деятельность, глобализация экономики.

*Kvach Y. P., Ph.D., Associate Professor, Director of the Odessa Institute of Finance
Borisov O. G., Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Applied Economics
Lopatko K. N., student of the Odessa Institute of Finance*

Types of Intermediaries in Foreign Economic Activity: Theoretical Aspects

In the article explores the main aspects of brokerage operations in foreign trade activities, the most common types of intermediaries, the role and functions of intermediaries, depending on their classification.

Keywords: brokers, trade brokering, agents, commission, agency agreement, contract, commission agreement, intermediaries, trade, globalization of the economy.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Посередницька діяльність досить динамічно розвивається у широкому спектрі ринкових процесів сучасного товарного ринку. Саме тому вона становить невід'ємну частину господарсько-торговельної діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку, яка являє собою діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямовану на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжну діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Посередництво передбачає виконання на користь виробника (продавця) значного обсягу робіт щодо пошуку контрагентів з купівлі-продажу товару, підготовки та здійснення угоди, кредитування сторін, надання гарантій реалізації товару й отримання відповідних коштів продавцем, страхування товарів та ризиків під час транспортування, проведення рекламних

заходів із просування товарів на ринки, надання організаційно-комерційних, консалтингових та інших послуг.

Такий широкий спектр посередницьких послуг, а також різноманітні проблеми, що супроводжують здійснення зовнішньоекономічної діяльності (проблеми реалізації товарів, необхідність зниження витрат, збільшення ефективності товарообороту) спричинили значне поширення та необхідність використання посередництва. Оскільки саме використання посередників дозволяє виробникам суттєво зекономити трудові, матеріальні ресурси, дозволяє прискорити здійснення торговельних операцій та покращити їх якість. В цьому і полягає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та видів посередників у зовнішньоекономічній діяльності, оцінки обсягу наданих повноважень, ефективності їх діяльності, правове підґрунтя співробітництва досліджувались в роботах І. Н. Герчікової [2], М. І. Дідківського [3], А. Р. Дунської [4], Ю. Г. Орзіха [5], Л. М. Римаревої [7], П. М. Рубанова [8], В. В. Сабадаш [9] та ін. Значна увага в працях вищезгаданих фахівців приділена необхідності залучення посередників при здійсненні певних торговельних операцій на зовнішньому ринку, умовам застосування окремих типів договорів про виконання посередницьких функцій, докладно розглянуті різноманітні види посередників в зовнішньоекономічній діяльності. Проте вважається, що питання класифікації посередників ще недостатньо розкрито, оскільки використані не всі можливі критерії класифікації. Тобто, даний напрям потребує подальшого дослідження та поглиблення.

Метою статті є розгляд видів посередників, охарактеризування основ організації посередництва в зовнішньоекономічній діяльності. Завданням дослідження є визначення основних видів посередників та особливостей організації їх роботи в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Посередниками є фізичні особи та фірми, які сприяють обігу товарів і послуг на внутрішніх та зовнішніх ринках. Це юридичні або фізичні особи, які знаходяться поміж іншими контрагентами комерційної діяльності й виконують функцію їх зведення один з одним для обміну товарами, послугами, інформацією [9, с. 98].

Будь-яка посередницька діяльність здійснюється в основному з метою отримання прибутку і, таким чином, носить комерційний характер. В умовах товарного ринку багато підприємств-виробників намагаються формувати непрямі канали збуту своїх товарів із залученням різних торговельних посередників, що пояснюється такими чинниками, як:

- найчастіше посередники перебувають набагато ближче до кінцевого споживача, вони оперативніше реагують на зміну ринкової кон'юнктури, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для продавця умовах;
- їх залучення створює можливість підвищити конкурентоспроможність товарів за рахунок торговельного сервісу й обслуговування;
- більшість з них має власні збутові мережі та постійних клієнтів;
- за рахунок посередників виробники мають можливість заощадити на рекламі, послугах та сервісі, що супроводжують процес купівлі-продажу товарів [10].

Торгово-посередницькі операції у зовнішньоекономічній діяльності – це операції купівлі-продажу товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежною фірмою-посередником на основі спеціальних доручень чи окремих угод.

До основних принципів діяльності міжнародних посередників в умовах ринкових відносин відносяться:

- рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами продукції, що передбачає альтернативний вибір контрагентів господарських зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;
- підприємливість, що означає господарську кмітливість, зацікавленість в реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;
- оперативність, що передбачає мобільність, динамічність і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;
- обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка впливає з їхніх потреб, надання їм комплексу послуг;

– економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;

– комерційні засади діяльності, тобто ділова активність, виходячи з потреби отримання посередником достатнього прибутку;

– договірні засади взаємовідносин із контрагентами [4].

Узагалі посередництво є доволі широким поняттям, яке охоплює різноманітні види послуг, зокрема:

– пошук закордонного контрагента, підготовка та укладення договору;

– підготовка та укладення угоди (оформлення необхідних документів);

– кредитування сторін та надання гарантій оплати товару покупцем (делькредере);

– виконання митних оформлень вантажів;

– здійснення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні;

– проведення рекламних та інших заходів щодо просування товару на ринку;

– технічна підтримка та інші операції.

У даний час в торгово-посередницьких операціях відбуваються якісні зміни, до яких, крім розширення функцій, виконуваних посередниками, відносять [1]:

1) створення посередниками операцій з переробки та збирання продукції, купівлею-продажем якої вони займаються;

2) формування міжнародних консорціумів для вирішення масштабних проектів;

3) утворення великих торгово-посередницьких монополій, що виконують комплекс операцій, пов'язаних з купівлею-продажем товарів за свій рахунок, їх транспортуванням, страхуванням і післяпродажним обслуговуванням.

Незважаючи на те, що торговельні посередники реалізують товари різних виробників, які можуть бути конкурентами між собою, надають торговельну надбавку до ціни товарів та вимагають певної системи мотивації торговельної діяльності, їх залучення до процесу реалізації товарів надає більше переваг для підприємств-виробників, ніж можливих недоліків [10].

До них можна віднести, наприклад: прискорення оборотності виробничого та торгового капіталу, оскільки посередники швидше можуть знайти фірми, зацікавлені у придбанні продукції; підвищення надійності товарного обміну; підвищення конкурентоспроможності товарів; зменшення витрат обміну.

Залучення посередників дає змогу покращити оперативність збуту підприємства, самі посередники краще реагують на різноманітні зміни попиту, оскільки ближче знаходяться до безпосередніх споживачів продукції та послуг.

Завдяки використанню послуг посередника ефективність зовнішньоекономічних операцій підвищується за рахунок збільшення темпів збуту товарів, значної економії коштів у зв'язку з відсутністю необхідності в створенні закордонної збутової мережі, оптимізації умов реалізації за допомогою швидкого реагування на зміни ринку, підвищення конкурентоспроможності товару шляхом скорочення строків поставки, передпродажного сервісу, технічного обслуговування, авансування експортерів посередниками, отримання цінної первинної інформації про ринок та конкурентоспроможність товару, отримання додаткової вигоди за рахунок зниження витрат обігу на одиницю реалізованого товару.

Економічно вигідно діяти через посередників при виході виробника на маловивчені ринки, а також на відомий ринок, але з новими товарами. Це дозволяє не витратити кошти на впровадження і зменшити ризик підприємницької діяльності.

Експортери та імпортери товарів і послуг звертаються до послуг посередників тільки в разі, якщо виплачувана посередникам винагорода нижча, ніж можливі витрати продавців і покупців на самостійну організацію ними збуту чи на закупівлю необхідних товарів і послуг.

Проте, незважаючи на всі переваги, використання послуг посередників має і певні недоліки: по-перше, це веде до збільшення цін на імпортні товари і зменшення прибутку від експорту, оскільки частина виручки виплачується посереднику; по-друге, експортер безпосередньо не пов'язаний з ринком, не вивчає самостійно його кон'юнктуру, потреби своїх покупців і т.п. [3, с.121].

Посередників, які функціонують на світовому ринку в сфері товарного обігу, доцільно класифікувати за такими критеріями:

- тип укладеної угоди;
- обсяг наданих повноважень;
- характер взаємодії з принципалом.

Тип угоди, що укладається з посередником, є ключовим критерієм класифікації, оскільки саме характер угоди і визначає обсяг повноважень, які будуть надані посереднику принципалом, та ринкову позицію, яку зможе зайняти посередник.

Розглянемо види посередників виходячи із типів посередницьких угод, що укладають в сфері товарного обігу. Розрізняють такі типи угод з торговими посередниками:

Агентські угоди – на основі такої угоди посередники не мають права підписувати угоди з третіми особами. До видів посередників, що укладають такі угоди, відносять: агентів-представників, брокерів, маклерів.

Комісійні угоди – в даному випадку посередники підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя. Такі угоди укладають комісіонери, консигнатори.

Угоди доручення – відповідно до такої угоди посередники підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя. За такими угодами діють повірені.

Угоди з перепродажу – передбачають, що посередники підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок. До видів посередників, що діють на основі таких угод, відносять: дистриб'юторів (купців), дилерів [4].

Що стосується цивільно-правових договорів, які опосередковують відносини посередника з підприємцями, то прийнято виокремлювати такі:

1. У країнах континентальної системи права (Бельгія, Італія, Німеччина, Нідерланди, Франція, Японія, скандинавські, латиноамериканські та деякі інші країни) – договори доручення та комісії.

2. У країнах англо-американської системи права (Великобританія, Канада, США) – агентські договори.

3. У всіх країнах – договори про розміщення товарів чи послуг (про надання виключного права продажу, договір факторингу та франшизи) [5].

Договір представництва (доручення) – цивільно-правовий договір, згідно з яким одна сторона зобов'язується зробити від імені і за рахунок іншої сторони певні юридичні дії.

Договір комісії – договір, за яким одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (комітента) за винагороду укласти угоду від свого імені, але в інтересах і за рахунок комітента.

Посередників, що діють і за договорами представництва, і за договорами комісії, можна назвати «агентами», а договори, що укладаються із посередниками, – «агентськими угодами». *Агент* – офіційний представник фірми, що виконує різні посередницькі функції. Агент є юридичною особою. Це брокери, дилери, комісіонери, маклери, особисті представники, фондові менеджери, адвокати [4].

У табл. 1 та на рис. 1 наведено відповідно основні види та динаміку залучення різноманітних видів посередників вітчизняними підприємствами.

Агент-представник лише представляє інтереси принципала (довірителя) на певному ринку за узгодженою номенклатурою товару. Основними обов'язками агента-представника є проведення маркетингових досліджень та інформування принципала про тенденції ринку, технічні вимоги до товарів і цін; створення сприятливої думки про принципала і його товари в ділових колах і здійснювати рекламу; сприяння укладанню й реалізації контрактів; організація ділових контрактів принципалів з імпортерами.

На роль агентів-представників залучаються солідні фірми або фізичні особи, що займають достатньо високе положення в ділових колах. Агенту-представнику виплачується винагорода у розмірі 2–5 % від суми операції [4].

Брокери – це особи, які займаються збутом і придбанням товарів, але самі не є стороною договору (ні продавцем, ні покупцем). Їх завдання – знайти покупця для продавця і продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними [9, с. 29]. За своє посередництво брокер отримує невелику винагороду, і зазвичай від тієї сторони, яка до нього звернулася першою. Великі брокерські компанії співпрацюють із банками в кредитуванні покупця, іноді самі є кредиторами, а також можуть брати на себе гарантію за покупця.

Таблиця 1

Використання посередницьких послуг у сфері ЗЕД в Україні, 2009–2011 рр.
Джерело: [7]

Вид посередників	Динаміка використання посередницьких послуг, %		
	2009	2010	2011
Дилери	23	17	28
Дистриб'ютори	38	45	74
Джобери	13	15	23
Комісіонери	26	22	24
Агенти	42	45	51
Брокери	48	52	56
Комівояжери	36	29	30
Маклери	28	26	29
Торгові представники	51	59	65
Торгові дома	22	22	24

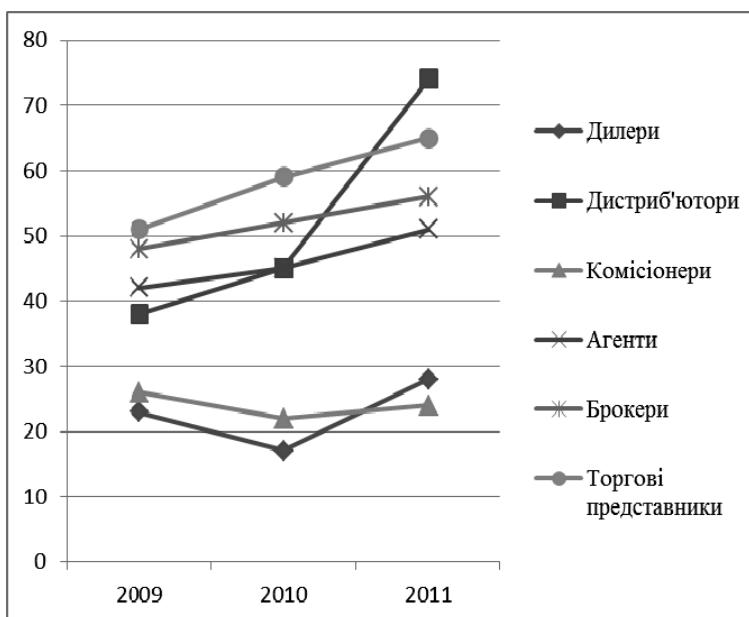


Рис. 1. Динаміка залучення посередників до зовнішньоекономічної діяльності в Україні за 2009–2011 рр. (Джерело: [7]).

Комісіонери – виступають і підписують контракти з покупцями від свого імені, але за рахунок постачальника, при цьому постачальник товарів називається комітентом.

Механізм проведення комісійної угоди полягає в наступному: посередник, що добре знає ринок та його кон'юнктуру укладає договір комісії з комітентом про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і підписує з ним від свого імені договір купівлі-продажу.

Потім отримує від покупця платіж з вирахуванням комісійної винагороди протягом обумовленого в договорі терміну та переводить на рахунок комітента. Агент – у вузькому сенсі слова посередник, уповноважений на укладення угод та вчинення інших дій від імені та за рахунок представленої особи, так і в широкому сенсі, коли дане поняття охоплює всі види представництва і посередництва.

Про самостійність торгового агента свідчить те, що за свої послуги він отримує винагороду у вигляді певного відсотка від ціни, укладеної операції або у формі виплати із чистого прибутку. Взаємовідносини між принципалом і агентом визначаються укладено між ними угодою.

Агентська угода, як правило, регулює загальні умови співробітництва принципала і посередника. Будучи незалежним комерційними діячами агенти в праві представляти кілька підприємств [1, с.74–75].

Консигнатори – посередник, що здійснює реалізацію товарів на комісійній основі. Відмінною особливістю консигнатора є виконання ним такої функції, як зберігання товару, оскільки відповідно до договору консигнації, що укладається між консигнатором і консигнантом (власником товару), товари відвантажуються на консигнаційний склад для подальшої реалізації на даному ринку, проте право власності на товари залишається за консигнантом. Якщо протягом визначеного в договорі терміну товари не будуть повністю реалізовані, залишки повертаються консигнанту.

Повірені (торгові агенти) – це вид посередників, що діють на основі договору доручення. Суть даної угоди полягає в тому, що принципал доручає посереднику продати чи купити товар, знайти замовників і виконавців з надання певних послуг на обговореній території в погоджений період за рахунок і від імені принципала [4].

Дистриб'ютори – фірми, які в основному займаються імпортом, як правило мають монопольне право на закупівлю і продаж товарів певних підприємств на регіональних ринках.

Дилери – підприємець або юридична особа, що закупляє продукцію оптом і торгує нею вроздріб або малими партіями.

Стокісти – фірми в країні імпортера, які виконують експортно-імпортні операції за свій рахунок, тобто купують товар у власність і від свого імені на основі спеціального договору про посередництво, що включає положення про консигнаційний склад. Стокіста слід відрізнити від консигнатора, який продає товар від свого імені, але за рахунок експортера.

Один і той самий посередник часто на практиці виступає одночасно в різних позиціях. По різних видах угод він може бути агентом і дистриб'ютором, брокером і агентом, одночасно виконувати експортні та імпортні операції, що особливо характерно для великої компанії. Найбільш складною посередницькою формою є торговий дім.

Торговий дім – багатофункціональне підприємство, що здійснює експортно-імпортні операції, як правило, стосовно широкої номенклатури товарів і послуг, що поєднує оптового торговця, комісіонера, брокера, фінансово-інвестиційну установу, консалтингову фірму і торговця ліцензіями [1].

Також не можна оминати увагою й фінансових посередників. **Фінансовий посередник** – це господарюючий суб'єкт, який перерозподіляє фінансові ресурси шляхом проведення операцій із грошима або цінними паперами. До таких суб'єктів належать: банки, інвестиційні компанії, страхові пенсійні фонди, довірчі товариства, торговці цінними паперами та деякі інші господарюючі суб'єкти [2, с. 96–98].

Банки акумулюють кошти та інші цінності (золоті запаси, цінні папери), надають кредити, здійснюють грошові розрахунки між суб'єктами господарювання, випускають в обіг цінні папери, проводять операції з дорогоцінними металами й валютою. Центральні чи головні банки кожної країни наділені правом випускати в обіг гроші (проводити їхню емісію). В Україні таким є Національний банк (НБУ).

Інвестиційні компанії та інвестиційні фонди акумулюють кошти приватних осіб або компаній, випускаючи власні цінні папери. Отримані кошти вони з метою одержання прибутків вкладають в акції чи облігації інших підприємств, стають їхніми інвесторами.

Трастові (довірчі) товариства здійснюють управління майном підприємств або приватних осіб. Вони вкладають кошти клієнтів (за їхнім дорученням) у цінні папери, продаючи одні та купуючи інші з метою одержання прибутків.

Страхові компанії надають можливість домогосподарствам і фірмам знизити ризик через продаж контрактів особливого типу — страхових полісів. Страховий бізнес ґрунтується на природному прагненні людини убезпечити себе і свою власність від різних непередбачуваних ситуацій. Такі установи акумулюють страхові внески громадян та організацій з умовою, що в разі лиха вони сплатять постраждалому зазначену суму.

Пенсійні фонди акумулюють цільові внески громадян для збільшення їхньої майбутньої пенсії. Діяльність цих фондів також дещо подібна до страхового бізнесу. На залучені кошти фонди купують цінні папери, надають кредити з метою одержання прибутку.

Ощадні установи залучають порівняно невеликі кошти багатьох громадян. Акумуляовані кошти ці установи розміщують в інших ринкових організаціях, щоб одержувати прибуток.

Брокерські фірми – це посередники між продавцями та покупцями цінних паперів на біржі. Крім того, вони надають клієнтам додаткові послуги, зокрема у вигляді інформації про кон'юнктуру ринку, рекламу тощо.

Фінансові посередники позитивно впливають на кругообіг активів у процесі розширеного відтворення, підвищують темпи економічного зростання, стимулюють розвиток торгівлі, виробництва та інших сфер економічної діяльності. Особливо важливу роль фінансове посередництво має для великих суб'єктів господарювання, які через специфіку своєї діяльності мають ділові контакти з багатьма контрагентами, розрахунки з якими технічно неможливо реалізувати без допомоги фінансових посередників [8].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. У результаті дослідження було визначено, що посередництво в зовнішній торгівлі охоплює широке коло різноманітних функцій, які значно полегшують, водночас і покращують, процес діяльності виробників та підвищують їх ефективність.

Посередництво є видом підприємницької діяльності в основному в сфері послуг, який полягає у сприянні налагодженню зв'язків поміж виробниками і кінцевими споживачами продукції з метою прискорення і полегшення руху (обігу) сировини, матеріалів, готової продукції, інформації, науково-технічних розробок, грошей, валюти, споживчих товарів, послуг,

цінних паперів. Саме тому знання класифікації посередників є дуже важливим для фірм та виробників, що з метою отримання більшого прибутку прагнуть розширити коло своєї діяльності та вийти на міжнародний ринок. Перспективами подальшого дослідження є оптимізація розподілу прав, обов'язків та винагороди торгових посередників, адаптація типових зовнішньоторгових угод під існуючі види посередників.

Щодо фінансових посередників, то на сьогодні найпотужнішими фінансовими посередниками в Україні є банки. Вони розглядаються як основні агенти фінансового посередництва, які забезпечують універсальне фінансування економіки як за рахунок надання кредитів, так і за рахунок проведення інвестиційних, а також посередницьких операцій з фінансовими активами.

Небанківські фінансові посередники в Україні, незважаючи на суттєве відставання за обсягами активів від банківського сектора, теж можуть ефективно накопичувати та перерозподіляти фінансові ресурси на потреби економіки. Варто в майбутньому очікувати, що роль небанківських фінансових установ зростатиме під впливом таких чинників:

- збільшення потреби національної економіки в додаткових інвестиційних ресурсах,
- зростання заощаджень населення
- зростання нагромаджень суб'єктів господарювання,
- збільшення попиту на новітні інвестиційні послуги та продукти,
- прискорений інституційний розвиток фінансового сектора країни загалом.

Література

1. Гапончук Н. В. Залучення послуг посередників до зовнішньоторговельних операцій як один із способів підвищення їх ефективності [Електронний ресурс] / Н.В. Гапончук, К.В. Жуйкова // Проблеми сталого розвитку національних економік: Збірн. наук. праць з актуальних проблем економічних наук / НО «Перспектива». – Дніпропетровськ: ВД «Гельветика», 2013. – С.73–75. – Режим доступу: <http://perspektyva.dp.ua/files/articles/04.03.2013.pdf>
2. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: учебник для студ. вузов, обуч. по направлениям и спец. «Менеджмент», «Экономика» и «Коммерция» / И. Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2006. – 501 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник] / М. І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
4. Дунська А. Р. Торгові посередники в зовнішньоекономічній діяльності: проблеми визначення та класифікації. [Електронний ресурс] / А. Р. Дунська // Економічний вісник НТУУ «КПІ» – 2011. – №8. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/ru/node/353>
5. Орзіх Ю. Г. Брокерський договір: цивільно-правовий аспект : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.03 / Ю.Г. Орзіх. – Одеса, 2009. – 220 с.
6. Підгайко Т.П. Торгово-посередницькі операції ЗЕД / Т. П. Підгайко, О. А. Лукаш // Економічні проблеми сталого розвитку: Тези доповідей наук.-техн. конференції викладачів, співробітників, аспірантів та студентів факультету економіки та менеджменту присвяченої Дню науки в Україні (19–23 квітня 2010 р.) / відп. за вип. А.Ю. Жулавський. – Суми : СумДУ, 2010. – Ч.І. – С. 132–133.
7. Римарева Л. М. Сутність діяльності посередників у зовнішньоекономічній сфері / Л.М. Римарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/2_123883.doc.htm
8. Рубанов П. М. Види та роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи / П.М. Рубанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eeco-3-2012/204-209.pdf>
9. Сабадаш В. В. Зовнішньоекономічна діяльність / В. В. Сабадаш, С. А. Петровська. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – 118 с.
10. Токмін Д. Л. Вплив торговельно-логістичних посередників на організацію збуту товарів / Д.Л. Токмін // Управління розвитком: Зб. наук. праць Харківського національного економічного ун-ту. – Харків: ХНЕУ, 2013. – №16. – С. 124–126.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2014 р.